

Business Manager

ELMEA France

Afin de poursuivre notre croissance et de renforcer notre équipe à Paris, nous recherchons un nouveau Business Manager.

Elmea, marque de Taleo Group, est une société de conseil spécialisée dans l'industrie des sciences de la vie. Nos activités s'articulent autour de 3 métiers :

- Pharmaceutique
- Biotechnologie
- Dispositifs médicaux

Créée en 2018 au sein d'un groupe indépendant de conseil en management, Elmea est devenue une société de confiance sur le marché. Ce qui fait notre spécificité, c'est la combinaison d'un mélange unique d'expertise sectorielle, de consultants de haut niveau, de compétences de transformation de premier ordre et d'une culture de travail unique.

Souhaitez-vous participer à une véritable aventure de start-up ? Vous souhaitez entamer une carrière ambitieuse et stimulante dans le domaine des ressources humaines ?

MISSIONS

Nous sommes convaincus que nous nous développons grâce à nos collaborateurs. Des professionnels motivés font la différence. Non seulement pour eux-mêmes, mais aussi pour nos clients.

Nous recherchons des personnes qui partagent nos valeurs d'entreprise au sein de nos réseaux locaux et internationaux et qui favorisent des relations étroites avec nos clients et nos équipes internes. Le succès d'Elmea dépend du talent de ses employés !

En tant que Business Manager, vous aurez l'entière responsabilité de la création, du développement et de la gestion de votre portefeuille d'affaires. Vous serez en charge de vos clients et de vos consultants :

- Recherche, prospection de nouveaux clients, définition de leurs besoins
- Développement des clients existants
- Participation à la négociation, ou renégociation des contrats des clients
- Réponses aux RFP et RFQ
- Suivi des consultants
- Recrutement et gestion des consultants d'un point de vue commercial

PROFIL SOUHAITE

- Diplômé(e) d'une école de commerce ou d'une université, vous avez une première expérience similaire dans le conseil spécialisée dans l'industrie des sciences de la vie
- Vous avez l'esprit d'entreprise et un intérêt marqué pour le développement commercial.
- Vous êtes proactif, volontaire, dynamique et axé sur les résultats.
- Vos compétences en matière de communication, votre attitude et votre méthode de travail axée sur les résultats sont des atouts importants pour réussir dans cette mission !
- Vous parlez couramment le français et l'anglais.